



Tôi đã vượt qua khó khăn đầu tiên như thế nào

Nguyễn Bích Thùy



Cuộc đời thực sự là chuỗi những bài toán cần giải. Vừa giải xong bài toán tìm việc làm (tìm được một công ty yêu thích và phù hợp với bản thân), tôi lại đụng ngay một bài toán mà lúc đó tôi đã nghĩ: “Đây có phải là cái mà người ta gọi là thực tế phũ phàng hay không?”. Ở giảng đường đại học chẳng ai dạy tôi giải quyết những vấn đề này như thế nào cả!

Trong bài viết này, tôi muốn nói về cách thức giải quyết dựa trên kiến thức của môn học Phương pháp luận sáng tạo và đổi mới về bài toán đầu tiên trong cuộc đời đi làm của tôi:

Công ty **Forex toàn cầu** là đại lý cho 4 sàn vàng có tiếng của nước ngoài (FxPro, Forex.com, Harvest, DCI). Các sàn này có uy tín trên thương trường.

Công ty vừa cho ra một sản phẩm: **ủy thác bảo đảm**. Sản phẩm này dành cho những khách hàng không có nhiều thời gian để giao dịch, nói cách khác, công ty sẽ “đánh thuê” dùm khách hàng.

Yêu cầu đối với khách hàng: **Vốn đầu tư bắt đầu 10.000USD (220 triệu đồng Việt Nam).**

Về phía công ty:

- **Bảo đảm lợi nhuận 3,5%/(trên tổng vốn bỏ vào).** Nghĩa là: nếu lời hơn 3,5% thì công ty tôi lấy, lỗ hơn 3,5% thì công ty bù tiền và khách hàng vẫn nhận đủ 3,5%.
- **Sau 3 tháng khách hàng được phép rút 100% vốn bỏ vào mà không phải chịu bất thứ phí gì.** Nếu không rút thì khách hàng tiếp tục nhận hàng tháng 3,5% cho đến khi khách hàng rút vốn.
- **Công ty đã ký quỹ 1 triệu USD tại sàn nước ngoài để cầm chân nên không có chuyện công ty tôi giật tiền của khách hàng được.**
- **Trong hợp đồng ghi rất rõ là nếu lỗ 30% sẽ dừng đặt lệnh, thông báo cho khách hàng và quyết định có “đánh” tiếp hay không.** Nếu khách hàng quyết định “có” thì công ty sẽ nạp tiền và tiếp tục. Nếu khách hàng quyết định “không” thì công ty trả 100% tiền cho khách hàng cùng 3.5% tiền lãi (chuyện này chưa bao giờ xảy ra)
- **Mức 3.5% là mức lời rất thấp trên sàn vàng, công ty có một đội ngũ chuyên viên hoàn toàn có thể đánh được mức lợi nhuận tới 7%/tháng**

Mặc dù đã đưa ra lịch sử giao dịch của các khách hàng đã ủy thác tại công ty, giấy đăng ký kinh doanh, giấy chứng nhận ký quỹ... nhưng khách hàng tiềm năng vẫn ngần ngại (mặc dù họ sẵn sàng gửi tiền tỷ tại ngân hàng) vì:

- **Không tin công ty (dù có đưa đầy đủ giấy tờ họ vẫn không tin – “mấy cái giấy này vẫn có thể làm giả được” – họ nói)**
- **Mức lợi nhuận quá cao (3.5% là cao gấp 3 lần tiền gửi ngân hàng) cùng với chuyện sàn vàng đã có sẵn tai tiếng nên họ nghĩ là lừa đảo**
- **Công ty không có bảo chứng của bất kỳ tổ chức nào**
- **Ở Việt Nam còn quá lạ lẫm với hình thức này (dù đã rất phổ biến ở nước ngoài)**

Làm sao để khách hàng mua sản phẩm **ủy thác bảo đảm**?

Thật lòng mà nói, trước bài toán này tôi đã bế tắc với hàng loạt câu hỏi: “Bắt đầu từ đâu để

giải quyết vấn đề này? Sử dụng kiến thức nào để giải đây?...”

Sau những ngày trần trở, tôi chợt nhớ đến câu nói thường được các thầy nhắc khi theo học môn học Phương pháp luận sáng tạo và đổi mới: **TẬN DỤNG NGUỒN DỰ TRỮ CÓ SẴN TRONG HỆ**. Thế là tôi khăn gói lên đường đến buổi sinh hoạt cuối tuần với sự hướng dẫn của thầy Trần Thế Hưởng.

Tại đây, sau khi tôi trình bày bài toán của mình, các anh chị trong buổi sinh hoạt đã phân tích, mổ xẻ thông tin tôi cung cấp. Đã có những ý kiến đề xuất giảm số vốn tham gia để giảm sự e ngại của khách hàng trước loại hình đầu tư này. Nhưng cũng có ý kiến phản bác mà sức thuyết phục của nó khiến tôi cũng khó từ chối: Nếu người ta đã nghi ngờ thì có giảm mức vốn đầu tư xuống thì vấn đề cũng không giải quyết được tận gốc.

Sau những ý kiến trái chiều đưa ra, thầy Hưởng đặt câu hỏi: “Quy luật phát triển hệ thống nào chi phối vấn đề này?”. Thế là chúng tôi quay trở lại bài toán và phân tích các dữ kiện. Với những thông tin có trong bài toán, chúng tôi thấy bài toán thuyết phục khách hàng mua sản phẩm ủy thác bây giờ chuyển thành bài toán: Làm thế nào để khách hàng tin tưởng mua sản phẩm ủy thác?

Sau khi chúng tôi xác định được quy luật chi phối bài toán này (**Quy luật về chuyển sự phát triển lên hệ trên** và **quy luật về tính tương hợp của hệ thống**) thì bài toán cụ thể đối với chúng tôi bây giờ là: **Có những cách nào để khách hàng tin tưởng khi giao dịch với công ty Forex toàn cầu?** Đúng như J. Dewey đã nói: “*Bài toán được phát biểu đúng là bài toán đã giải được một nửa*”, vì vậy chúng tôi đi tiếp nửa sau của vấn đề:

1. Đề nghị ngân hàng cấp cho một hạn mức tín dụng
2. Mang đi công chứng hợp đồng giữa công ty và khách hàng
3. Tìm một dự án hay chương trình tài trợ và bảo lãnh
4. Liên kết với một tổ chức đầu tư mạo hiểm: phần lợi nhuận của công ty sẽ được đưa vào báo cáo tài chính của tổ chức đó

Sau buổi họp kéo dài 3 tiếng, thầy Hưởng khuyên tôi nên trao đổi với lãnh đạo để họ có những ý kiến giúp đưa ý tưởng này thành hiện thực. Lúc đầu, tôi nghĩ lời khuyên này chẳng qua là lời khuyên của người lớn tuổi dành cho những người mới đi làm như tôi, nhưng sau nghĩ lại, tôi thấy đây không chỉ là lời khuyên của người lớn mà là kiến thức khoa học hết sức khách quan – **tính ì hệ thống**.

Trong môn học Phương pháp luận sáng tạo và đổi mới được dạy ở Trung tâm Sáng tạo Khoa học-kỹ thuật thuộc Trường đại học khoa học tự nhiên thành phố Hồ Chí Minh, có một kiến thức mà chúng tôi được học là **tính ì hệ thống**, trong đó có đoạn: *Tính ì là một thuộc tính của bất kỳ hệ thống nào. Điều này cần phải tính đến một cách nghiêm túc trong quá trình sáng tạo và đổi mới, ít nhất trên ba phương diện: Tính ì tâm lý; Tính ì của hệ cần cải tiến; Tính ì của hệ thực tế khi đưa hệ cải tiến ra áp dụng.*

Kiến thức này nói lên nhiều điều, và trong quản lý, nó chính là điều giúp chúng ta tránh được thất bại. Khi tôi trình bày những ý tưởng này với người quản lý, tôi nhận thêm được những lời khuyên thực tế mà nói theo ngôn ngữ các nguyên tắc sáng tạo là:

- **Thực hiện sơ bộ:** Giải thích rõ bản chất thị trường và sàng lọc nhà đầu tư
- **Gây ứng suất sơ bộ:** Nói rõ những rủi ro trước khi nói đến lợi nhuận, đặc biệt là so sánh những rủi ro của những kênh đầu tư phổ biến khác

- **Giải thiếu/giải thừa:** Không bảo chứng 100% mà bảo chứng 30% ...

Với những lời khuyên của những chuyên gia trong ngành cùng với những lời giải thu được từ buổi sinh hoạt, sau một tháng tôi đã có hợp đồng đầu tiên. Giờ đây, khi sắp sửa kết thúc năm 2011, nhìn lại doanh số của công ty liên tục tăng trưởng, từ những tháng đầu tiên chỉ vài hợp đồng cho đến nay tổng doanh số đã đạt gần 16 tỷ và trong 3 tháng gần đây, doanh số hàng tháng đều đặn đạt khoảng 3 tỷ, tôi tự hào vì có một phần đóng góp của mình trong đó.

Điều khiến tôi thêm tự hào là những lời giải thu được từ buổi sinh hoạt cuối tuần gần như được sử dụng triệt để khi công ty chuẩn bị cho ra mắt một sản phẩm mới: **ủy thác chứng khoán Mỹ**. Với sự tham gia của ngân hàng Maritime (Ngân hàng Hàng Hải) mà giờ đây những khách hàng do dự hoàn toàn yên tâm khi mua những sản phẩm có giá trị cao của công ty. Cảm ơn môn học Phương pháp luận sáng tạo và đổi mới. Cảm ơn những người thầy "cặm cụi" giữa cuộc đời đầy khó khăn để mang những "con chữ" thắm đậm tình người nhưng cũng hết sức khoa học giúp chúng tôi trưởng thành.



Tác giả trong một buổi báo cáo với chủ đề SÁNG TẠO VÀ THÀNH CÔNG